

und Kleider und sieht auch, wie sich die Kunstgewerber des Schmuckes und des Edelmetallgerätes annehmen. Nicht vergessen sollte man auch den Besuch der Reklame-messe; man findet dort manche wertvolle Anregung. Wer Zeit hat, kann sich in den Textilmeßhäusern, besonders im alten Grassimuseum am Königsplatz, einen Überblick über die Moderichtung in der Konfektion verschaffen. Die Textilindustrie bringt vielfach auch sehr schön dekorierte Stände, aus denen man dies und jenes für die eigene Schaufensterdekoration entnehmen kann. Auch ein flüchtiger Gang durch dieses und jenes große Meßhaus der Innenstadt ist zu empfehlen, nur um einen Einblick zu gewinnen, was in den anderen Branchen vor sich geht, denn die anderen Branchen sind es, die uns durch das Vorschieben ihrer Artikel als „modern“ oder als „unbedingt notwendig“ viel mehr das Wasser abgraben als die eigenen rührigen Kollegen, die man immer als die 'gefährliche, böse Konkurrenz ansieht.

Auf keinen Fall aber darf ein Uhrmacher den Besuch der Technischen Messe versäumen. Hier finden wir zunächst rein fachlich die großen Konzerne und die Spezialfabriken, welche elektrische Uhren und technische Uhren, Arbeitszeitkontrollapparate, Wächterkontrollanlagen usw. herstellen und die für keinen fortschrittlich eingestellten Uhrmacher heute mehr gleichgültig sein dürfen. In der Werkzeugmaschinenhalle sind die bekannten Uhrmacherwerkzeugfabriken vertreten, und wir können jene Automaten bei der Arbeit sehen, die in der rationellen Uhrenfabrikation eine so große Rolle spielen. Auch die anderen technischen und elektrotechnischen Ausstellungen wie auch die Baufachmesse bieten dem Uhrmacher viel des Interessanten. In Verbindung mit der Technischen Messe findet wieder eine Getriebeschau statt, die sehr lehrreich ist. Auch werden während der Technischen Messe, die bekanntlich einige Tage länger dauert als die allgemeine Mustermesse, verschiedene Vortragsreihen über die verschiedensten technischen Gebiete gehalten. An zwei Tagen wird ausführlich über den Stahlbau gesprochen.

Dieser Bauart muß man ebenfalls seine Aufmerksamkeit widmen; denn sollte sich der Stahlhausbau durchsetzen, dann müssen auch die richtigen Zimmeruhren für das Stahlhaus da sein. Ein weiterer Vortrag behandelt die Bauformen in Amerika und Rußland, hier kann sich der Uhrenfabrikant orientieren über die Stilentwicklung im Auslande und die daraus für die Gestaltung der Uhren, die nach diesen Ländern exportiert werden, zu ziehenden Konsequenzen. Auf der am 10. und 11. März stattfindenden betriebstechnischen Tagung werden die hauptsächlichsten Vorträge Holzbearbeitung und Fräsmaschinen behandeln, beides für die Uhrenindustrie ziemlich wesentliche Gebiete.

Über die geschäftlichen Aussichten der diesjährigen Frühjahrsmesse läßt sich hier selbstverständlich schwer eine auch nur einigermaßen sichere Voraussage treffen. Die wirtschaftlichen Verhältnisse sind überall nicht rosig, wenn sie auch durch die allgemein erfolgten Diskontherabsetzungen eine Erleichterung erfahren haben. Und auch in Deutschland darf man die Lage nicht so schwarz ansehen, wie es sehr zum Schaden der deutschen Wirtschaft vielfach geschieht. Hoffen wir, daß die diesjährige Frühjahrsmesse der deutschen Industrie zunächst vor allen Dingen einmal genügend Auslandsaufträge bringen wird, so daß die Exportsteigerung an Fertigwaren im Jahre 1930 gegenüber den Vorjahren nicht unterbrochen wird. Erhält die deutsche Industrie genügend Auslandsaufträge, dann besteht auch in absehbarer Zeit die Aussicht auf eine allmähliche Besserung des inländischen Geschäftes und einer Belebung im Einzelhandel. Dann aber heißt es, vom ersten Augenblick der leisesten Besserung an gerüstet zu sein! Dies zu erreichen, dazu ist der Besuch der Leipziger Messe das beste Mittel, mag einer nun ein großes, mittleres oder kleines Geschäft haben, mag er auf dem Lande, in der Klein-, Mittel- oder Großstadt wohnen, mag er verkaufen oder einkaufen wollen, für jeden ist der Besuch der Leipziger Messen nicht nur eine schöne Ergänzung seiner sonstigen geschäftlichen Maßnahmen, sondern eine geschäftliche Notwendigkeit. Spectator.

Was ist Ihr Geschäft wert?

Von A. H. Filius

Es mag etwa fünf Jahre her sein, daß ich einen befreundeten Einzelhändler besuchte, der sich damals etwas in Geldverlegenheit befand. Er hatte ein Konfektionsgeschäft für Damen, Herren und Knaben mit einem ganz schönen Warenlager. Er befand sich nach seinen eigenen Angaben nur deshalb in vorübergehender Geldverlegenheit, weil die Saison nicht gut war und er etwas zuviel eingekauft hatte, und glaubte, in einem halben Jahr aus der Patsche wieder heraus zu sein. Sein Warenlager hatte er mir — wenn ich mich recht entsinne —, mit 43000 RM angegeben, dem 16000 RM Schulden gegenüberstanden.

Ich empfahl ihm damals, sich zu spezialisieren, denn als er mir die Umsatzziffern der letzten Jahre zeigte, erklärte ich ihm, daß sein Lager nicht nur etwas, sondern sogar sehr viel zu groß war.

Ganz abgesehen davon, daß es gerade in einem Bekleidungs-geschäft nicht ratsam ist, Kleidungsstücke für Herren und Damen in einem einzigen Raum zu verkaufen, waren auch viel besser sortierte Spezialgeschäfte für Damenkleidung am Orte, als er es hatte. Andererseits hatte er in Herrenkleidung und Wäsche eine gewisse Überlegenheit gegenüber seinen Konkurrenten. Was lag also näher, als sich darauf zu spezialisieren?

Er tat es nicht, sondern da er einen Verwandten zu einer Bürgschaft bewegen konnte, kam er nach seiner Ansicht leicht über den Berg. Nicht lange dauerte sein Vorsatz, vorsichtig einzukaufen, denn nachdem ihm manche Kunden herausgelaufen waren, denen die Auswahl zu gering war, kaufte er wieder, wie es ihm richtig zu sein schien. Vor wenigen Tagen hörte ich nun, daß er jetzt vollständig fertig ist und ohne einen Pfennig aus dem Geschäft herausgegangen ist.

Diese Vorgeschichte hat mich zu dem heutigen Artikel veranlaßt. Nicht daß ich damit ein Schreckgespenst an die Wand malen will, erzähle ich diesen Fall, sondern weil es ganz interessant ist, einmal den Fehlern, und seien es auch nur Gedankenfehler, dieses Mannes nachzugehen.

Ich will es kurz damit bezeichnen: Der Mann hat sich über den Wert seines Geschäftes völlig und anhaltend getäuscht. Er rechnete so: Mein Warenlager beträgt 43000 RM, meine Schulden betragen 16000 RM, also besitze ich 27000 RM. Wie kann es mir da schlecht gehen?

Er vergaß aber etwas, was das wichtigste ist, denn um es scharf zu sagen: Vermögen ist nichts, Einkommen ist alles. Ich will versuchen, es zu beweisen.

Nehmen wir einmal an, es besitze jemand für 100000 RM Aktien einer Fabrik und sonst nichts. Er ist entweder zu alt oder kränklich, so daß er einen Beruf nicht ausüben kann. Was geschieht, wenn die Aktien — wie es ja jetzt häufig beobachtet werden kann — auf der Hälfte des Wertes stehen und die Aktiengesellschaft seit Jahren keine Dividende ausschüttet? Es bleibt ihm nichts anderes übrig, als eine Aktie nach der anderen zur Fristung seines Lebensunterhaltes zu verkaufen oder betteln zu gehen.

Oder es besitzt ein Mann ein riesiges Gelände, das nach seiner Schätzung in drei oder vier Jahren 200000 RM Wert haben wird. Es findet sich aber niemand, der das Gelände bebauen will. Er selbst besitzt sonst nichts, hat auch sonst kein Einkommen. Der Mann wird das Gelände für ein Butterbrot verkaufen müssen, oder er wird verhungern.

Ich glaube, daß diese zwei Beispiele zunächst genügen, denn es geht zweifellos daraus hervor, wie man den Wert eines Besitzes feststellen kann und muß, wenn jemand nicht nebenbei soviel Geld hat, zu spekulieren und abzuwarten.